

Εξερευνώντας τις

Μικροεκφράσεις Προσώπου

στην καλλιέργεια της

διαπραγμάτευσής





Περτεχόμενο

ΜΕΡΟΣ 1^ο

Εκπαίδευση στις Μικροεκφράσεις

ΜΕΡΟΣ 2^ο

6 Βήματα συναισθηματικής
προετοιμασίας στην Διαπραγμάτευση





John Bolton

Η Διαπραγμάτευση είναι μια τεχνική όπου την χρησιμοποιούμε μόνο όταν είναι προς το συμφέρον μας και προς όφελος μας!



Το αίτημα

Επιλέξτε μια τωρινή ή παρελθοντική διαπραγμάτευση που σας δημιουργεί στρες , ίσως κάτι όπου έχετε αποπειραθεί να διαπραγματευτείτε πολλές φορές και σφίξατε τα χείλη ή μια διαπραγμάτευση που προχωρήσατε σε συμβιβασμό και θέλετε να επαναδιαπραγματευθείτε!



Τι είναι

Μικροεκφράσεις;

Μικροεκφράσεις είναι εκφράσεις του προσώπου

Ακούσιτες μικροκινήσεις των μιμικών μυών του προσώπου που διαρκούν λιγότερο από 1/2 δευτερόλεπτο

Διαρροές συναισθήματος

Ενδείξεις



Μικροεκφράσεις και Συναισθήματα

Μικροεκφράσεις

Οι μικροεκφράσεις εκφράζουν

7 βασικά ανθρώπινα συναισθήματα και εμπλέκονται με την αμυγδαλή, αντίδραση πάλης ή φυγής.

Αηδία, θυμό, φόβο, λύπη, ευτυχία, περιφρόνηση και έκπληξη, και όλα αυτά τα συναισθήματα είναι κωδικοποιημένα στους μύες της κεφαλής και του λαιμού.







Facial Action Coding System (FACS)

Σύστημα Κωδικοποίησης Δράσης
Προσώπου (FACS)

Χαρά 6+12



**Ποια η
χρησιμότητα της
εκπαίδευσης στις
Μικροεκφράσεις;**

Συναισθηματική
Νοημοσύνη

Κοινωνικές Δεξιότητες,
Επικοινωνία



**Περιφρόνηση,
συναισθηματική πίεση**

σταθερότητα + ψυχραιμία





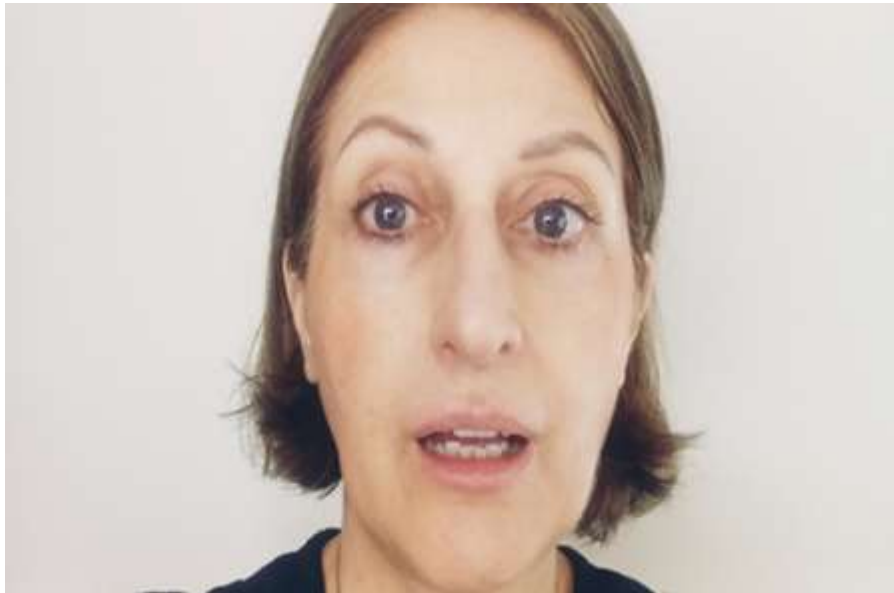
Αηδία , Ευθύτητα + ζητήστε πληροφορίες





**Θυμός , μπλόφα ή πραγματικός
σημειώστε την συμπεριφορά!**



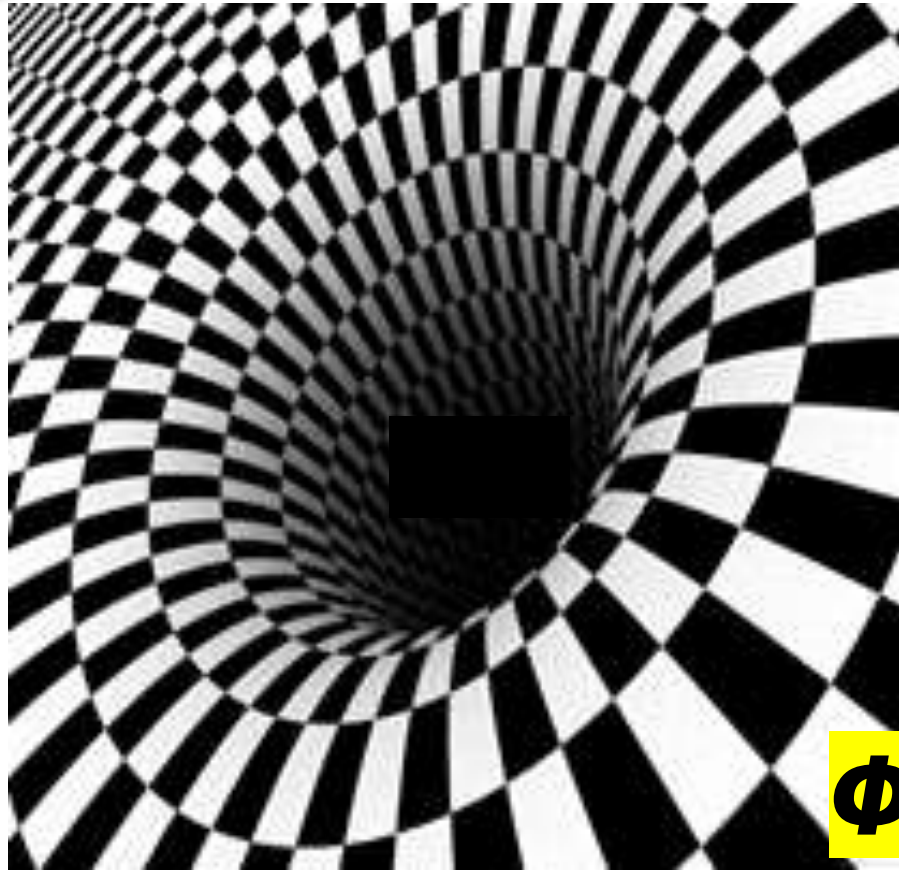


Έκπληξη , απροσδόκητο ΣΟΚ , κοιτάτε στα μάτια, μην βιάζεστε + κάντε ερωτήσεις



**Λύπη , κατανόηση και σίγουρη
ανταλλαγή**





**Φόβος , έλεγχος + βαθιά
προετοιμασία**



**Χαμόγελο , βελτιώνει
επικοινωνία και ατμόσφαιρα**





Σιωπή , έλεγχος με άριστα το 10

παίρνει 10'!





1η ΔΙΑΚΡΙΣΗ

Συμμετρία vs Ασυμμετρία





2η Διάκριση

Αυθόρμητη vs Κοινωνική





3η Διάκριση
Άνεση vs Δυσφορία

3 Συμβουλές αναγνώρισης

Τι σας λέει
η διαίσθησή
σας



Επαναλάβετε
αυτό που
είδατε



Αποκλείστε
αυτό που
δεν είναι



Τι προσέχω

- Το προφίλ του ομιλητή (όταν είναι ήρεμος)
- Το περιεχόμενο + τις συνθήκες
- Τις απότομες αλλαγές συμπεριφοράς
- Τον συνδυασμό ομοειδών



Άσκηση

καλλιέργειας

αναγνώρισης της

έκφρασης



Συμπέρασμα

Ως κοινωνικά όντα ...

Το άτομο μέσω της έκφρασης
των συναισθημάτων

επηρεάζεται αλλά

ταυτόχρονα ασκεί επιρροή!





Τι είναι

διαπραγμάτευση;

Μπρος -πίσω επικοινωνία William Ury



Το αίτημα

Επιλέξτε μια τωρινή ή παρελθοντική διαπραγμάτευση που σας δημιουργεί στρες , ίσως κάτι όπου έχετε αποπειραθεί να διαπραγματευτείτε πολλές φορές και σφίξατε τα χείλη ή μια διαπραγμάτευση που προχωρήσατε σε συμβιβασμό και θέλετε να επαναδιαπραγματευθείτε!



1^ο Αν υποθέσουμε ότι τώρα μπαίνετε στον χώρο της διαπραγμάτευσης, Πώς θα νιώθατε;



2°

Γιατί;

Για ποιον;



**3^ο Σκεφτείτε τι θα μπορούσατε να κάνετε
εκ των προτέρων για να προετοιμάσετε τον
εαυτό σας σε μια ιδανική κατάσταση;**



**4ο Φανταστείτε τι θα μπορούσε να σας βγάλει
εκτός ισορροπίας;**



**5° Τι θα μπορούσε να κάνετε εν μέσω
διαπραγμάτευσης για να ανακτήσετε την
ισορροπία σας;**



6^ο

Πώς θα θέλατε να νιώθετε όταν

ολοκληρωθεί η διαπραγμάτευση;



Σας ευχαριστώ!



Ρωξάνη Οικονόμου

✓ Εκπαιδευτρια στις Μικροεκφράσεις Προσώπου σε Επιχειρήσεις

Αναγνώριση Προθέσεων, Διαθέσεων + Ανταπόκριση

✓ Ειδικός στην Γλώσσα του Σώματος σε TEDx Ομιλίες

Χαρισματική επικοινωνία , Σύνδεση + Επιρροή

✓ Ενεργητική ακρόαση σε Γονείς

Μαθαίνω να ακούω τα παιδιά μου, Σημαίνει μαθαίνουν να με ακούν!

Βήματα, τεχνικές

Επικοινωνήστε μαζί μου για 30 λεπτά δωρεάν Διερεύνησης Αναγκών

σας για Συνεργασία.

roikono@gmail.com

Τηλ., επικοινωνίας 6979569339

www.roxanioikonomou.com

YouTube: The [School of Body Language in Public Speaking](#)

